

邮政半年工作总结 邮政工作总结(模板10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇一

随着金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务种类日益丰富。网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品在为客户提供方便的同时，也让刚接触它们的客户感到无所适从。作为一名大堂经理，我除了熟悉各种金融产品的操作规程，还努力学习微机操作等常用知识。只要是工作中客户提出过的问题，我都认真研究学习，力求能满足客户对我服务的要求。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单

的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意（此处举个做工作揽储的实例）。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成6.30任务。

半年来，我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一）、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二）、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三）、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急躁的客户缺乏耐心。

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务

的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

- 一）、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累；
- 二）、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成；
- 三）、通过政策理论学习和提高自身修养，增强大局观。
- 四）、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇二

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近xx笔，日均业务量近xx笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

我积极参加金融业相干各项考试，考取了xx[]拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守xx银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系xxxxxx[]能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20xx年的工作中再接再厉，与xx银行共同成长，谢谢！

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇三

一、注重学习，注重自身素质的提高

另外，我还注意从书本、从现实生活中汲取营养，认真学习、仔细体会新形势下怎样做一名合格的工作人员。平时，除了忙日常工作外，还不断读书学习，包括文秘、交通信息、高速公路联网收费、档案、电脑等相关业务知识，记有几万字的学习笔记。同时，虚心向领导、向同事学习，取长补短，增强了服务意识。通过学习，提高了业务素质，在落实各项工作的时候，能够注意态度和方法，和同事们的关系处理得比较和谐，没有发生一起语言冲突，各项工作都得到了大家的支持，落实顺利。对办公室工作，能够提前思考，对任何工作做到计划性强、可操作性强、落实快捷。

二、坚持做事和做人原则，努力做好日常工作，热心为中心全体人员服务

1、每天提前分钟左右到达办公室，做好上班前的相关工作准

备，并安排好当日应该完成或准备完成的工作。

2、认真安排好各项工作的具体时间，分清工作主次和轻重缓急，做到有理、有节、有序、有效。按时完成领导交办的具体工作，不拖延、不出大差错，有始有终，工作进展情况也及时向领导报告，以便于领导能统筹全局，灵活安排。

3、在公文处理过程中，严格按照公文处理程序办事。发文时，按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理；收文时，按照收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程序办理，没有出现错误的公文处理事情。

4、注意纸张文档、电子文档的整理。当今文秘工作的三件必备之物是纸、笔和电脑。而对于资料的整理能力则反映了文秘人员的细心与否。日常工作中，我注意对纸张资料的整理，该归档的交档案管理员归档，该留用的用档案盒留用，该作废的用碎纸机销毁。因各项工作一般都是电脑作业，所以我在电脑中建立了个人工作资料档案库。每星期五把工作过的资料集中整理，存于电脑中，以便今后查找。

5、与其他各科室人员加强沟通，在工作上能做到主动补位。本人能与其他各科室人员加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。本人确定了一条工作原则，属于本人的工作要完成，不属于本人系列的工作其他人员找到了能完成的也要完成，不属于本人的工作发现了问题要说话，要及时与其他科室人员沟通，不能让工作出现真空，主动帮忙、热情服务。

6、在中心和综合科的领导下，编写中心各项管理制度和综合科岗位职责等，落实“科学管理为主，人本关怀为辅”的管理理念。为了加强对人、财、物、法、环的管理，年初进入中心工作以来，集中精力编写了各项内部管理制度、综合科岗位职责等二十几项制度，突出制度管理，严格照章办事，为管理工作的制度化、规范化作出了一定贡献。并且，这些管

理制度的完善，充分体现了对事不对人的管理思想，使中心常务工作井然有序。

7、严格遵守秘书工作的原则，即保密，平时采取措施保证文件、资料的安全，保证自己知秘不泄秘；准确，办文要准，办事要稳，情况要实，注意要慎，让领导放心；迅速，工作要及时、高效，保证效率有序运行。总之，我注意努力成为一个“一要能‘秘’，二要会‘书’”的合格文秘工作人员。

三、存在的不足

1、本职工作还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。

2、不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。秘书人员要有很好的记忆力，可以不凭记事本而事件事情都忘不了，一个数字都记不错，又要眼快手勤，该记的东西件件都记得一清二楚；既要坐得住，又要跑得快；既要有绣花那么精细的耐性，又要有连队指挥员那样铺排得开的组织能力。但是，在这方面，我还有很多不足，比如在作会议记录时，没有抓住重点，思想偶尔不集中，记录不全，导致遗漏一些重要内容。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇四

这一载的光阴来到十二月。已然中旬，即使领导不予提示，我们也应该知道差不多该干什么事情了。在这个时候，人们总会争相着感叹时光的匆匆飞逝。若干年来，我总不知觉。可是今年，时光，她，特别的快，也特别的不知所谓。

写些文字，对我来说是不需纠结的易事。这些年来，也时常为支行内刊撑过门面。更是不用拼凑，看完十一篇月结便可以淡定起笔。然而今年，十一篇遂只有前五月章，也就意味着今年我的理财经理生涯只区区五个月。那么后七个月何如？二个月停岗，支行19楼面壁思过；五个月转换到一个我陌生

的网点，当然等待我的幸甚还不算一个陌生的工作。未及一年过半，却是全新的开始。

每年的一月都有一个‘开门红’的营销任务，以期将新一年的胜利之门打开。可是以我为首的整个延中个金战线却黯然无光。这个一月甚至被我喻为是我从事个金理财经理以来最坏的一个一月份。后来在和姚行长在那次使我作别个金队伍的谈话中，他问我说，个金队伍需要引入竞争机制，这个周期不宜过长，也不宜过短。

作为过来人。我要说，老的理财经理在发展各项业务到一定阶段时，会遇上不能逾越的瓶颈的。一旦部门注入新鲜血液，一定会有鲶鱼效应。新加入的理财经理常具意气风发之度，初生牛犊之气，猛虎下山之勇，所以甫一上手往往一冲会冲得很高，同一岗位换了种思维处事方式后总会带有新气象。久日，或许又是瓶颈了。——我可不是因为要退出队伍而说些风凉话。我的退出，如果是一次彻底的拯救，那倒也罢了。

一月颓势之排山倒海，以致到了二月头上还没有缓过神来。那时我的营销状态还不是最好。也许是刚过节，刚旅行，心太散了。不过，渐渐开始张罗起。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇五

大学毕业前两个月，通过河南省邮政局招聘，我被分到了巩义局。

由于我的出生地一栏赫然写着“巩县”两个大字，这个结果似乎也是顺理成章。

于是，报道之后，我在20xx年8月4日第一次走进了巩义市邮政局的大门，宣告了我的职业生涯正式开始。

岁月如梭，光阴似箭。

转眼间，我参加工作已经三年。

对于我们大学生员工来说，工作的头三年，是我们人生道路上具有重要历史意义的一段经历，也是很值得思考和总结的三年。

由于头一年的经历和感受已经在中详细汇报过了，而且论收获，无论从精神上还是物质上讲，近两年的“专业课”都要比第一年的“学前班”大的多，所以有关当年的回忆就不再赘述，直接从定岗到邮件中心说起。

实习期满之前，我本来在集邮公司。

在该专业的几个月中间，我一直没有展示出积极上进的姿态，更多的表现却是迷茫和浮躁，储蓄余额为0尤其让人失望，换了哪个领导都会不满意，所以我被调离集邮公司，直接来到了邮政生产的核心环节——邮件处理中心，在那里帮了几天忙，大概学了一下处理流程，便接替了分发平信和包裹的岗位，开始正式从事邮政工作。

我工作的主要内容是，将巩义市区和各乡镇邮政营业网点收寄的平信和包裹(包括普通包裹和快递包裹)进行汇总分类，封装后再放进开往郑州的邮车。

平信比较简单，只需要分成本埠收，郑州收以及郑州转其他省市三大类，本埠的直接交给负责进口平信邮件的同事，另外两种则要装进专用的大信箱，系上带牌才能装车。

偶尔会有几封发往国外的平信邮件，还有去荥阳、上街的不经过郑州分拣的过路邮件，得用邮袋装载，处理起来也不费事。

需要注意的几个方面是，看看邮资是否贴足，收寄局的邮戳是否达标，信封是否符合规范等等。

说到包裹就略有些复杂了，因为是给据邮件，每个环节都不容有失，对待它们要比对待平信更加仔细认真，处理方法与平信原理上大致相同，只是单独装袋的大件包裹要走直封，关键的步骤是写封发清单，并加盖自己的名章，不知道为什么，我第一次看见自己地名字鲜红、工整地出现在清单上的时候，心里还有点激动。

盖了章，就表示自己要对这项工作负责到底。

责任感，这个一直有点抽象、有点模糊的概念在我来到邮件中心工作后很快明确起来。

尽管我一向仔细认真，但还是发生了两起差错，郑州寄过来查单后才发现自己的失误。

毕竟是新手，负责人也没有太过追究。

只有一次受到了严厉的批评，因为我连续两三天包裹帐进出不符，而自己却找不出原因。

背负着巨大的指责，我又重新梳理了一下事情的来龙去脉，并且翻看了多天的封发清单，终于发现了问题所在：由于交接班的沟通不全面，导致前一天留存的几个包裹没有被我列帐，当然是兑不住了。

直到那时，我才真正感悟到“交接验收，钩挑核对，平衡合拢”这十二个字是多么的经典。

邮件中心的工作虽然单调些，也有一定的劳动强度，但留给自己的时间比较充裕，我一有空就喜欢读读外语，巩固一下优势项目。

说来也巧，很快赶上我们的储蓄营业员业务培训，里面有英语对话的章节，领导让我去领读。

地道的发音，标准的口型，客串的老师没有浪费大家的时间和感情，得到了一致的好评。

三次学习下来，全部营业员都认识了我，一定程度上为我在下一个岗位顺利开展工作奠定了基础，这是后话。

我最主要的收获是自信心，敢于在大家面前展现自己的长处，圆满完成任务，让我士气大涨，也感觉到了自己还有很大的进步空间。

当然，必须感谢领导和营业员姐妹们，您的肯定是我最大的动力。

在邮件中心，我还报名参加了我局“学习赵海菊同志”的演讲比赛，并获得三等奖，这是我工作以来的第一个荣誉。

大概是06年十二月初，在邮件中心工作了四五个月的我终于完成了救赎，来到我局信息中心。

当时该部门还属于储汇部管辖，我得一面学习系统维护知识，一边学习中间业务操作，那段经历是我信息技术知识增长最快的时间，感觉自己像搞it的一样。

但很快就醒悟了，我玩的是最低端的it脏活累活都要干，好在是吃苦过来的，很快就能习惯，进入状态也很及时。

年底工程还多，视频会议系统，乡镇支局互联网办公，操作系统升级，汇兑大集中等等，三天两头地走线路、下乡，师傅带着我从一个办公室拉线到另一个办公室，从一个支局到另一个支局，我不光手艺越来越好，也进一步更全面地了解自己的单位。

可以骄傲地说，巩义邮政的信息化建设，也有我一份功劳。

今年五月上旬，在省公司“人才兴邮”战略的号召下，巩义局xx年以来入局的十余位大学生员工整齐划一地来到下属的各个支局，作为支局长助理进行挂职锻炼，我也有幸成为其中的一员。

对于这次调动，局领导的态度是坚定的，尽管我们中的大部分已经定岗，甚至还包括一位专业公司经理，可以说在各自的工作岗位上都发挥着比较关键的作用，但孙贵松局长还是痛下决心，在不影响生产的前提下，保证我们得到充足的锻炼时间，并且对我们提出了要求：要向支局长们学习好的工作方法、管理办法以及和客户沟通的技巧，而我们也必须仔细观察，勤于思考，能够发现问题，分析问题，并协助支局长解决问题，还要尽自己所能，倾个人所学来考虑支局发展的新思路。

对于初出茅庐的我们来说，这是一次重大的考验，也是一个难得的锻炼机会。

投递局团支部在书记的带领下和全体团员的支持下蓬勃发展，团支部各项工作开展的有声有色，在如此的集体中我深感荣幸。

身为团小组长，我感到身上的重任，我时刻以共青团章程严格要求自己，力争做一名合格的共青团员。

我以无比的热情投入到团支部各项工作，积极配合团支书开展团工作，并带动身边的广大团员青年争做岗位能手，深创青年文明号活动。

参加投递工作至今，我多次被评为先进工作者、先进投递员。

这些来之不易的荣誉，都时刻激励着我更加努力要求自己，

争取更出色的成绩。

作为一名班组管理人员，我清楚地认识到肩上的重任，为保证班组各项工作的顺利开展和通信生产的正常运作而不断努力着。

回顾这些年的工作，主要有以下几方面：

一、在思想上我丝毫不放松，坚持学习党的十六大精神和有中国特设社会主义理论，极力拥护上级制定的改革政策和措施并积极贯彻执行。

配合班组开展优质服务活动，加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。

发挥自己班组管理人员的模范带头作用，集体的事抢着做，带动其他职工争做岗位能手。

二、在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平。

在公司领导和组长、同事的帮助中，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己最大的努力去做好每一项工作。

我在日常的工作中，做到多看、多听、多做。

多看看班组长及管理人员对工作的处理和对班组的管理。

多听听同事在生产中对各种问题的意见。

多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。

三、年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，组织职工进行设摊和上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。

四、在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。

对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年里，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇六

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正

式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1. 余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王褚原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2. 由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很

多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3. 同行业竞争随处皆是。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微

笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：作为对抗赛期间表现出色的班组，人民路邮政储蓄能有今天的成绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，人民路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有邮政储蓄银行考试真题碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有焦作师专、焦作大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，人民路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜；

截止7月31日，人民路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来人民路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲虽然，在本次的网点对抗赛中，我们人民路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为焦作邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。谢谢！

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇七

光阴似箭，过得真快，转眼间□20xx年就过去了一半。站在今年的中点坐标上思前想后，总结。

对照年初本支局与县邮局签订的状和邮务类27.5万元，物流14.8万元以上的经营目标，基本实现了时间过半，任务过半。

上半年工作中，大河支局的特色或亮点，主要体现在：

半年里新增报刊流转额2.06万元，其中《楚天金报》14份，2月底的全县报刊发行会上，支局长张学兵就完成了全年流转

额的105%这一亮点，作过典型发言。

一是被称为市线的大河镇城区，是大河邮局的半壁江山。原是局长张学兵亲自负责的标兵邮路、示范邮路。在局长脱产抓全面之后，精心出责任心很强的洪仁祥接替，洪仁祥注重在发展订户上挖掘潜力，继续保持了红旗不倒的态势。二是挖掘县五中的潜力，已经意向性开发邮资封，化邮票目标已经完成。三是利用四祖寺的对外影响资源，进行挖潜，半年里，四祖寺的函件稳步上升。

“激情邮路竞赛”带动了物流业务的扩大。3月中旬和6月初，我支局两次召开职，以“激情邮路竞赛”为主题，发动职工招揽物流业务，。对种田大户上门推销化肥、农药。局长张学兵不仅亲自与投递员一起上门，而且协调邮政三农专卖店与投递员的关系，做到坐店经营与上门推销同时紧抓不放，还协调各行政村与业务大户的关系，为物流寻求市常在支局长的协调下，吴妹牛、吴锦鹏等投递员做物流业务的业绩突出。

除抓好以上工作外，支局立足全面发展，还抓了平面、职工等工作。在平面管理上，营业室做到窗明几净，物件、用品整齐有序，分发室及支局院内卫生整洁。工作作风上，要求全体职工着装上岗，出满勤，当日邮件，当日妥投完毕，避免用户上访，尽可能做到零投诉。

一分为二地讲，上半年的工作中，也存在着一些问题。主要在三个做得不够。一是职工在出满勤上做得不够，除星期日外，少数职工存在着两天的邮件一次投递的，从而导致投诉时有发生；二是职工要求上做得不够，不仅不或不喜欢着装，还有出班不够准点的情况。三是在克服困难上做得不够，职工普遍畏难，特别是在物流经营方面，难以化压力为动力。

这些问题存在的根本原因有两点：一是在主观上，职工对企业化管理的观念还不适应，除基本工资外，很少拿到依据经

营业绩确定的活工资。而每月500多元基本工资又太低，职工因此而缺乏信心，只求往前混，缺乏进取心。二是在客观上，物流经营的大宗产品——化肥、农药，比市场价高出太多，任凭职工宣传其质量最好，说得天乱坠，农户就是不想要高价格的农资。

1、继续抓三项常规性工作。即：报刊常年收订，以支局内平面管理为主要内容的对外形象，职工作风整顿。

2、在邮务上挖掘潜力。计划在县五中发展邮资封业务，力争达到1万枚，16000元，计划在12月份前推销邮政贺卡2万多份。

3、突破物质经营难点。对职工采取定期或不定期结帐的办法，督促完成阶段性的任务。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇八

7.66万元，占年计划的47.87%；集邮业务收入完成3.46万元，占年计划的13.84%；储蓄业务收入完成23.44万元，占年计划的63.35%；汇总业务收入完成0.99万元，占年计划的49.5%；电子商务收入完成0.923万元，占年计划的46.15%；其他业务收入完成0.52万元。

邮储余额净增485万元、代理保险完成32万元、发放绿卡190张、代理机票23张、邮信通224户、整订报刊流转额完成47.18万元。

（一）抓经营，促重点，推进高效业务发展。根据业务发展重点，并结合实际情况，我局采取重点突破，均衡发展的策略，加快电子商务、特快、代理金融等高效业务发展。上半年，我局认真贯彻市局有关会议和文件精神，进一步加大高效业务发展力度。向员工宣讲发展高效业务的必要性、紧迫性，使员工从思想意识上认识到发展高效业务的重要性。另一方面通过考核机制的改变来进一步调动员工的积极性，代

理保险业务取得了历史新高，累计完成32万元。

（二）全面推行绩效计分卡管理，加强内部管理与服务工作。在全面绩效计分卡这一管理工具实施过程中，由于个人需求和企业愿景紧密结合，员工对自身的要求也不断加强，对外服务的意识随之增强。对此，我们的思路很明确，“抓规范”，提高全体员工的规范化意识，把各项规范作为自己的行动标准。我们组织员工学习业务制度、操作规范，学习营业窗口对外服务标准、投递人员对外服务标准，然后对照标准自查自纠，对外服务水平上了一个新台阶。

（三）加强团队管理，积极推进团队建设年工作。按照统一部署，我局加强了团队建设与管理工。要求全体员工以加强学习作为提高团队素质的突破口。利用业余时间钻研与本职工作有关的业务，以致更好地搞好本职工作，提高本部门团队的素质和战斗力。上半年，我局从2月起，邮储余额每月都净增150万以上，就是团队加强合作的典型表现。

主要表现在：一是业务发展不均衡；有些业务发展与时序进度存在不少差距；二是员工服务技能有待提高；特别是代理金融相关业务知识比较欠缺；三是投递工作还存在投递不及时、不到位等现象；四是管理工作还存一些问题。这些都有待在今后的工作中加以解决。

（一）以邮务类业务发展为重点，大力发展函件、特快、集邮业务。函件业务要抓紧做好大门票资金结算工作和做好旅行社邮资封片业务的拓展工作，认真组织做好特色名址库的建设。特快业务要进一步加快电子商务客户的开发力度，培育客户的忠诚度。做好服装包裹和电子商务的服务工作，提高僧伽服装寄递的市场份额，提高电子商务的市场份额，扩大市场占有率，还要抓好大客户的营销与窗口营销工作。促进特快业务健康发展。集邮业务要继续做好系列集邮品的推介，另外，要积极谋划好与集团商品开发公司的合作，开发出具有地方特色、适销对路的礼品和邮品。最后，要做好各

项欠费的催缴与业务资金管理。

（二）以金融类业务为中心，抓好余额增长以及大理财业务的发展。一是进一步加大邮蓄业务的宣传，特别是商易通、网上银行以及相关业务的宣传。二是细分目标市场，组织营销小组进行有针对性的业务营销活动。三是要积极做好窗口服务工作，加大宣传力度，扩大绿卡发卡量，提高个人存款比例。四是加强业务培训力度，特别是金融产品等业务知识。五是要大力发展保险、基金等大理财业务。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇九

在思想上我丝毫不放松，坚持学习党的十六大精神和有中国特色社会主义理论，极力拥护上级制定的改革政策和措施并积极贯彻执行。配合班组开展优质服务活动，加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。发挥自己班组管理人员的模范带头作用，集体的事抢着做，带动其他职工争做岗位能手。

在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平，个人工作总结《邮政局投递员个人工作总结》。在公司领导和组长、同事的帮助下，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己最大的努力去做好每一项工作。我在日常的工作中，做到多看、多听、多做。多看看班组长及管理人员对工作的处理和对班组的管理。多听听同事在生产中对各种问题的意见。多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。

年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，组织职工进行设摊和上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。

在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范

化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年里，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。

邮政半年工作总结 邮政工作总结篇十

又是一个月的时间过去了，这一个月我所在的部门是储蓄银行综合部，实习的岗位有：事后监督和实时监控。事后监督是对营业处及个网点的交易进行严格把关，是一项繁琐的“校对”工作，它意义重大——尤其体现在对潜在风险(如大额支付、可疑支付等)进行全面地、系统地监督。相比之下，实时监控则体现出了防范风险的“时效性”。充分运用日常交易预警系统，可以及时发现重大风险并尽快排除风险。

1、事后监督的操作

起初到综合部，我实习的岗位是事后监督，主要是基本业务的监督。先按每日营业轧帐单上登记的各类基本业务的交易总笔数、总金额分别与原始凭证进行校对，确认无误后，接着按照原始凭证的任意顺序，逐笔输入凭证打印的交易流水号和客户填写的交易金额，系统自动核对两项内容，回显交易流水中的其他内容。如果发现了不相符的情况，则手工联动登记差错。具体可以分为以下七种工作：1、审查各储蓄所(柜)报表的各项业务凭证的内容是否合法、完整、真实、准确，将各储蓄科目传票的借、贷方发生额与营业汇总日报表上的各储蓄科目的借、贷发生额相核对，零存整取和活期存款还应加计各变动户存款余额与营业汇总日报表核对。2、

核打其它科目传票借、贷方发生额与营业汇总日报表其它栏借、贷发生额栏核对。 3、核打定、活期传票的利息付出数与利息支出科目副联传票付出利息数相核对。 4、审核空白重要凭证，有价单证数是否与营业日报表上的收、付数相符。 5、审查挂失，储蓄异地托收业务的处理手续是否符合有关规定。 6、根据昨日营业汇总日报表的各储蓄余额，户数，现金，库存重要空白凭证的今日结存与当日营业汇总日报表的各昨日存栏相衔接核对，审核营业日报表是否四栏轧平，当日各存栏是否正确，传票累计数是否相符。 7、如发现差错及时逐笔登记并通知总监督和有关所(柜)进行更正。

2、监督大额可疑支付及反洗钱系统的操作

对可疑支付交易的参数规定是：一日累计取款超过50万元；单个帐户10天内集中(一次性)转入金额超过100万元并超过3次分散转(取)出。单个帐户10天内累计现金支付超200万元，清户前10天发生过200万元现金收付。反洗钱系统是全国银行系统统一版本，启用之后，将相关的参数输入，之后由专业人员进行等级评定，在两日之内汇报上一级管理部门。

3、运用储汇电子风险预警及稽查系统进行实时监控

为确保建立有效的非现场监控和稽查管理，达到及时有效地控制储汇业务操作和现金流转过程中的风险，从而提高非现场稽查的控制力度和威慑力，防范和化解各类储汇业务的操作风险。实时监控员须对预警系统显示的风险进行排查，主要通过电话核销相关的风险预警。当发现了重大风险时必须及时通知稽查人员，由稽查人员进行现场稽查。发现较难判定的风险时，向协查人员发送协查任务书，又相应的协查人员协查并排除风险。

通过这些工作让我深切体会到要完成银行业的工作需要做到以下几点：

1. 要有坚忍不拔、吃苦耐劳的精神 俗话说：“吃的苦中苦，方为人上人。”一个人要想有一番作为，那么必须先学会吃苦。中国邮政储蓄银行作为一个长期服务于我国农村建设的经济组织，很多服务网点分布在我国乡镇，条件相对于城市来讲相对艰苦一些。在进入邮政储蓄这个大家庭以前，我就做好了充分的准备。年轻人就是要在困难的条件下不断的锻炼自己，培养坚忍不拔、吃苦耐劳的精神，为以后的事业奠定坚实的基础。

3. 树立以客户为中心的服务意识。 中国邮政储蓄银行作为服务性行业，提倡提供“精品”服务。银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。我们柜面服务人员直接面对客户，我们服务质量的好坏，直接影响客户对我们银行的评价。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

这一个月实习时间使我较刚开始的一个月对银行业务有了更加深入的了解，包括银行组织框架、管理模式、业务范围等，并进一步坚定了往银行业发展的方向，虽然距银行要求还有一定的距离，但我会努力。同时也提高了我的市场敏感度和市场开发的能力，对邮政储蓄市场有了更深的了解；在与人沟通交流方面有了长足进步，特别是与客户的交流。三个月的实习培养我的职业素质，从刚开始的基本业务的学习到后来的临柜实践，邮储银行严谨、高效、真诚的办公氛围潜移默化的影响着我，让我逐渐褪去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。两个月来，我拼命的学习、工作，全心全意投入职业，让我感受到了在邮储银行不一样的生活，让我的人生有多了一种经历。